

Руководитель (продажи, закупки, экспорт, финансы)

Бăрбат, 52 ani, superioare studii.



Datele de contact ale candidatului sunt contra cost. Detalii aici: <http://www.rabota.md/cv/>

Salariu	Sal. negociabil
Program de lucru	Full-time
Chișinău	Chișinău
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de munca

20 ani și 7 luni

octombrie 2018 - iunie 2019
8 luni

инженер

MGM SRL
(Chișinău), Industrie, producție

- контроль расходов материалов в производстве;
- комплектация оборудования на основе конструкторской документации;
- обработка заявок на производство
- контроль товарных остатков
- контроль складских запасов (материалы для производства)
- создание отчетов

septembrie 2015 - iunie 2018
2 ani și 9 luni

Директор сербского подразделения

VitalPower d.o.o. (Белград) - B2B Intertrade GmbH
(Белград), Vânzări

- руководство компанией (в подчинении 5 человек);
- планирование и развитие закупок с/х продукции;
- контроль отправляемой с/х продукции, мероприятия по получению сертификатов на продукцию, таможенные процедуры
- составление бюджетов и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению прибыльности компании;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации отдела;
- участие в международных и региональных выставках

august 2012 - august 2015
3 ani

Генеральный директор

Альянс Стил (Москва) - поставка предприятиям пищевой

**промышленности трубопроводной, запорной и регулирующей
арматуры из н/ж стали**
(Москва), Vânzări

- руководство компанией (в подчинении 13 человек);
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- оперативное управление предприятием: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации работников компании.
- участие в международных и региональных выставках

iulie 2009 - mai 2012
2 ani și 10 luni

Зам генерального директора

КонсалтКоалТрейд (Москва) - поставка угля на предприятия ОАО РЖД
(Москва), Achiziții, aprovizionare

Договорная деятельность с ОАО РЖД в сфере поставок угля, ведение документооборота

august 2005 - iunie 2009
3 ani și 10 luni

Национальный директор по странам Юго-Восточной Европы

UBC Group (UBC Distribution, Белград) -
<http://www.beer-co.com/index.php> - производство и продажи
оборудования для розлива напитков предприятиям пивной, слабо- и
безалкогольной промышленности
(Белград), Vânzări

- открытие и организация работы Юго-Восточного представительства компании;
- руководство компанией (в подчинении 9 человек);
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- оперативное управление предприятием: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации отдела.
- участие в международных и региональных выставках

februarie 1998 - august 2005
7 ani și 6 luni

Коммерческий директор

UBC Group (Пивная Компания, Москва) -
<http://www.beer-co.com/index.php> - производство и продажи
оборудования для розлива напитков предприятиям пивной, слабо- и
безалкогольной промышленности
(Москва), Vânzări

- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- поиск новых клиентов
- поддержание связей со старыми клиентами,
- анализ рынка
- участие в международных и региональных выставках
- открытие представительств, курирование их деятельности
- обучение персонала

Education

Studii superioare

până în 2004	Финансовая Академия при Правительстве РФ, Финансы и кредит экономист
până în 1993	Технический Университет Молдовы, Электрофизический инженер-электронщик

Instruire continua, cursuri de formare

2008	MBA in UBC Group, or. Харьков.
------	--------------------------------

Competente-cheie

- Системный подход к работе
- Организация работы предприятия с «нуля»
- Ведение переговоров
- Налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами
- Заключение договоров
- Стратегическое планирование
- Оперативное планирование
- Ценообразование
- Проведение инвентаризаций
- Подбор персонала
- Руководство коллективом
- Управление персоналом
- Обучение менеджеров по оптовым продажам и региональных менеджеров стандартам продаж
- Бюджетирование - разработка, согласование и контроль бюджета организации
- Отчетность: ежедневная, еженедельная, ежемесячная
- Экономика
- Уверенный пользователь ПК
- Правила и нормы охраны труда

Competente lingvistice

Rusa	Materna
Romana	Elementar
Ucraineana	Medium
Engleza	Elementar

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetățenie	Moldova, Rusia
Permis de conducere	BC
Autovehicul propriu	automobil personal
Despre mine	Сербский, хорватский - свободно
	Македонский, словенский - могу проходить собеседование
	Персональные качества
	– коммуникабельность;
	– тактичность;
	– уравновешенность;
	– стрессоустойчивость;
	– дисциплинированность;
	Спорт, чтение